APUNTES SOBRE EL COMERCIO EN JEREZ

manuel garcía antequera

Del comercio de Jerez no puede decirse que sea ajeno a la profunda crisis que afecta al pequeño y mediano empresario y de forma muy especial al sector comercio. Pero hablar de lo que todos llamamos crisis sin segmentarla nos llevaría a una incomoda situación para hacerle frente con unas mínimas garantías de vencerla, aunque en un principio sólo pueda ser en parte.

PASADO

En tiempos ya lejanos, el comercio de Jerez fue muy floreciente y generó importantes beneficios. Y ésto fue posible, en gran medida, por la falta de oferta en las ciudades cercanas y por unos consumidores potenciales que carecían de casi todo, menos de ganas y necesidad de comprar.

Las vacas gordas de aquella época provocaron un cierto aburguesamiento en un importante segmento del comercio y se desviaron inversiones a fines que en nada potenciarían el futuro de la vida comercial. Generó, asimismo, esta etapa, la apertura indiscriminada de más y más nuevos comercios con ánimo de seguir el mismo fructífero camino que sus antecesores, careciendo, en la casi totalidad de los casos, del más mínimo estudio de mercado.

Paralelamente las ciudades del área de influencia de Jerez ampliaron y mejoraron su oferta y de esta forma llegamos a unos nuevos tiempos en los que para una tarta con un lento crecimiento tenemos un gran número de comensales y no todos bien situados en la mesa.

PRESENTE

Situados ya en los tiempos actuales y circunscribiendonos al comercio del casco antiguo de Jerez, donde se desarrolla con mayor intensidad la vida comercial de nuestra ciudad, nos encontramos con un comercio absolutamente consciente y conocedor de la necesidad de renovarse y cualificar su oferta.

Pero ésto es sumamente complicado en momentos de delicada salud financiera, y como consecuencia una repercusión (más alta de lo que sería normal) de cada uno de los siguientes problemas puntuales:

1.—Restructuración urbanística y de tráfico rodado que alejan al comprador potencial del centro de la ciudad, mientras éste no se habitua a la lógica preferencia peatonal del centro de Jerez.

2.—La instalación de grandes superficies comerciales en la periferia, cuando debían haberse implantado en el centro o no haberlo hecho, con lo que se hubiera mejorado el nivel de empleo en el pequeño comercio y la consiguiente reacción económica.

3.—Tener una venta ambulante fuera del marco legal (en gran parte de los casos) en una ciudad con sus necesidades de abastecimiento suficientemente cubiertas.

4.—Seguridad ciudadana con importantes lagunas, produciéndose robos a público y comercios, en plena luz del día, con la consiguiente desconfianza y perjuicio directo, aumentado por un nivel de mendicidad alto.

5.—Falta de información, coexión y facilidad de acceso a créditos oficiales que permitan refinanciar pasivos, y por tanto, ganar en solvencia futura, así como nuevas inversiones.

FUTURO

Dada la situación actual del comercio en Je-

rez, no es nada fácil hacer un perfil del futuro para este segmento de la economía local, si bien, es sabido donde pueden estar las soluciones, aunque éstas no estén siempre al alcance de cada una de las empresas, ni incluso, a nivel asociativo.

Asumido tiene el comercio de Jerez que debe mejorar su oferta, que tiene que especializarse y ser más agresivo, como también sabe y necesita que las estructuras económicas y de nivel de empleo suben y permiten así el levantamiento de las economías domésticas, y por tanto, la reactivación del consumo.

En materia de financiación es necesario un ablandamiento del mercado financiero, que está endurecido para este tipo de negocios, y facilitar también, de forma urgente, el acceso a créditos oficiales, teniendo muy presente y en cuenta para estas necesarias medidas que el pequeño y mediano comerciante sabe de la necesidad de su subsistencia puesto que, generalmente es su único medio de vida y, por consiguiente, se traduce en garante fijo de los puestos de trabajo que ocupe.

A niveles de asociación, y concretamente ACOJE, tiene conseguido con la Tarjeta Jerez un pilar importante para contemplar el futuro con previsiones mejores de lo que podrían ser sin esa importante arma, y además se afana por ir limando cada uno de los problemas puntuales que localísticamente se presentan.

En suma, se puede decir que Jerez tiene un buen futuro y el comercio lógicamente también , siempre y cuando se pueda ir disponiendo de las armas que los organismos oficiales y competentes tienen para brindarles y que, sin duda deben hacer.

Por último y a modo de final se le podría atribuir al comercio de Jerez la frase célebre del general francés que decía: «Vamos a la lucha, de derrota en derrota, en pos de la victoria final».